

## PREDICTIVE ANALYTICS

Binnen de e-commerce wordt het steeds belangrijker om persoonlijk contact met je klant te hebben en om meer inzicht te krijgen in het gebruik van de Webshop. ECI heeft veel tijd geïnvesteerd om daarvoor een analytische tool te ontwikkelen waarmee je meer inzicht krijgt in het gedrag van de gebruikers van je Webshop op gebruikersniveau. Hiermee faciliteren wij een verhoging van inkomsten uit de Webshop en verschaffen wij inzicht in het gebruiksprofiel 10 tot 15%.



Gebruikerssessies over verschillende divisies worden bij elkaar gehaald om inzicht te geven in het gebruik van de Webshop. De resultaten daarvan kunnen ook gebruikt worden voor persoonlijke, gebruiker specifieke e-mails en persoonlijke marketing activiteiten waarmee je merk-gerelateerde promotie e-mails kan versturen.

### Wat biedt Predictive analytics:

- Beter begrijpen van het gedrag van de klant.
- Verlagen van niet afgesloten orders.
- Verhogen van de omzet door effectieve marketing campagnes, vouchers, te creëren die ervoor zorgen dat klanten terugkeren naar de Webshop.
- Persoonlijker worden in communicatie met je klant.
- Begrijpen waarom klanten kopen in plaats van kijken.
- Meer betrokken raken bij het koop gedrag van klanten zonder daarbij opdringerig te worden.
- Persoonlijke email- en marketingservice.

**Gepersonaliseerde E-mails** – tijdgebonden e-mails met aankoopadviezen, die zijn gebaseerd op het specifieke verleden, de interesses en het koopgedrag van de klant, met als doel online sales te vergroten door veel specifieker, zowel persoonlijke als bedrijfsspecifieke, aanbiedingen te kunnen doen.

Dit nieuwe platform voegt uitzonderlijk informatieve en koopgedrag bevorderende activiteiten toe aan uw digitale marketing campagnes!